

MÁSTER EN CONSULTORÍA DE NEGOCIO BCSM

Al terminar la actividad el asistente podrá (descripción de objetivos de la actividad):

¿Qué te va a aportar este máster?:

Antes de terminar el máster, te incorporarás al mercado laboral, como consultor de negocio.

Los participantes que superan con éxito el programa podrán incorporarse a alguna de las empresas colaboradoras mediante alguna de estas vías:

- Contrato laboral a través de sus procesos de selección, pudiendo participar al menos en tres de ellos.
- Prácticas de acuerdo a sus políticas de incorporación.

100% de incorporación laboral antes de recibir el título.

Las empresas colaboradoras harán un seguimiento de los alumnos a lo largo del programa a través de su participación en las presentaciones de los casos, en presentaciones de las empresa (características y ofertas de empleo por parte de los directivos de las mismas) y la participación de profesionales en la impartición de sesiones del programa.

También podrán participar en procesos de selección de otras empresas no colaboradoras que demandan profesionales de consultoría de acuerdo a sus políticas de incorporación.

Cuando finalice el máster, habrás adquirido los conocimientos y habilidades necesarias para trabajar en todo tipo de proyectos en cualquier sector.

Vas a estar formado y entrenado en la profesión de consultor, en metodologías, técnicas y habilidades que valoran las empresas de consultoría.

Dirección y gestión de negocios.

Metodologías y guías de actuación.

Habilidades personales y de trabajo en equipo.

Análisis, optimización, supervisión y control de procesos y estructuras de la organización.

Elaboración de propuestas y entregables de proyecto de alto valor añadido.

Adquirirás las capacidades necesarias para participar con éxito en todo el ciclo de un proyecto de consultoría:

identificación de oportunidades, propuesta comercial, análisis y diagnóstico, rediseño y transformación de negocio y planificación y gestión del cambio

Podrás promocionar en tu perfil profesional y en tu retribución de manera más rápida, pues te incorporarás a las empresas con habilidades y conocimientos muy superiores a los que se les exigen a los recién incorporados.

Incluso, si finalmente decides no trabajar en consultoría, la capacidad de analizar problemas, organizar y ejecutar proyectos y capacidad de transformar un negocio, aprendido en el máster, será muy apreciado en cualquier empresa.

Conocimientos de acceso:

- Titulación universitaria en ADE, Economía, Ingeniería, Arquitectura, Matemáticas, Física,...

- Alto nivel de inglés.

- Superar las pruebas de selección realizadas por "Talento y Visión".

La admisión de los candidatos será decidida, teniendo en cuenta el CV, expediente académico, perfil profesional, la motivación e interés del candidato, así como los resultados en las pruebas de admisión (assessment de media jornada consistente en: pruebas grupales, prueba de inglés y entrevista personal por competencias).

Podrán ser aceptados los estudiantes a falta de 30 créditos incluido el TFG.

Conocimientos previos necesarios:

Se requiere titulación universitaria. Excepcionalmente se puede considerar por la Dirección el acceso a profesionales sin titulación universitaria que tengan una experiencia demostrada de más de tres años en un ámbito relacionado con el programa y acrediten requisitos legales para cursar estudios universitarios. Los alumnos matriculados en estas condiciones sólo podrán obtener un certificado de Aprovechamiento por los estudios superados pero no podrán optar a la obtención del Título Propio de postgrado.

Acción formativa dirigida a:

- Titulación universitaria en ADE, Economía, Ingeniería, Arquitectura, Matemáticas, Física,..
- Alto nivel de inglés.
- Superar las pruebas de selección realizadas por "Talento y Visión".

La admisión de los candidatos será decidida, teniendo en cuenta el CV, expediente académico, perfil profesional, la motivación e interés del candidato, así como los resultados en las pruebas de admisión (assessment de media jornada consistente en: pruebas grupales, prueba de inglés y entrevista personal por competencias).
Podrán ser aceptados los estudiantes a falta de 30 créditos incluido el TFG.

Temas a desarrollar:

Módulo 1: Introducción

- Claves de la estrategia empresarial
- Claves de la gestión mercados y clientes
- Claves de la cadena logística y de suministro
- Bases visión tecnologías de información y comunicación
- Elementos clave de los RRHH, liderazgo y motivación
- Claves de la contabilidad y gestión financiera
- Innovación y creatividad
- Gestión de proyectos y gestión del cambio
- Metodología de transformación de negocio

Módulo 2: Proyecto Electro Voltio

- Empresa energética que quiere crecer y expandirse... ¿Podemos ayudarle cómo...?
- Tendréis que analizar la empresa, entrevistar a sus dueños y directores y buscar oportunidades para mejorar su productividad y aumentar la eficiencia
- Conoceremos la metodología de un proyecto de consultoría y nos centraremos en los procesos de atención al cliente y compras
- Centraremos las bases para ser un equipo de profesionales efectivo

Módulo 3: Proyecto Tubulita

- ¿Qué pasa cuando juntas 7 empresas competidoras del sector para formar una gran empresa?
- ¿Cómo gestionarás a los diferentes tipos de clientes? ¿Cómo integrarás la producción con comercial y logística?
- ¿Qué hacemos con la parte transaccional de contabilidad, tesorería, cuentas a pagar, administración comercial,...?
- Continuaremos con la metodología de proyectos y nos centraremos en los procesos de clientes, producción, RRHH y finanzas

Módulo 4: Proyecto Money Bank

- Proyecto del Sector Bancario, centrado en Consultoría Estratégica
- Se realizará una Due-Diligence para la adquisición de una entidad bancaria. ¿Será rentable? ¿Qué le propondréis al cliente?
- En este proyecto aprenderemos a modelizar operaciones desde el punto de vista financiero, apoyando a un equipo de transacciones y preparando un despliegue posterior de nuestra oferta de servicios
- Proyecto totalmente en inglés

Módulo 5: Habilidades profesionales y marca profesional

- Aprenderéis a hablar en público y a escuchar
- Aprenderéis las herramientas fundamentales de un consultor, tales como Excel, Access, Visio y Think-cell.
- Sabréis realizar una entrevista e interactuar con equipos operativos y directivos
- Sabréis cómo estructurar y presentar una idea en distintos entornos y grados de tensión
- Seréis capaces de llevar un taller de trabajo tanto para analizar situaciones como para generar nuevas visiones
- Potenciareis la creatividad y la innovación para generar valor
- Desarrollareis un pensamiento analítico y estructurado
- Trabajaréis de manera constante en equipo
- Trabajaremos conjuntamente vuestra Marca Personal
- Carta de presentación
- Pruebas de selección
- Dinámicas grupales
- Entrevistas
- Presentación de las empresas colaboradoras
- Pruebas de selección empresas colaboradoras
- Apoyo y coaching en los procesos de selección
- Claves para acelerar la carrera profesional

Trabajo fin de máster

- Para la finalización del programa se deberá entregar un trabajo que busca afianzar los conceptos vividos
- Recogerá los elementos clave de la metodología aprendida resaltando el que hace y porque hacerlo en función de las circunstancias
- Recogerá los elementos vividos en los diferentes módulos y la reflexión sobre las alternativas que podrían haberse desarrollado, así como las lecciones aprendidas y puntos clave del proyecto
- Tendrán también un tutor por parte de BCSM y otro por parte de la empresa colaboradora

Metodología didáctica:

El máster tiene una duración total de 8 meses (lunes a viernes) más el proyecto, compatible con otra actividad docente o profesional, comenzando en septiembre, siendo la primera etapa presencial y el resto un proyecto de fin de máster tutorizado, que se puede compaginar con la incorporación a las empresas.
El programa equivale a 60 ECTS.

Documentación a entregar a los alumnos:

Los alumnos deberán aportar en el momento de la preinscripción:

- Fotocopia del DNI o documento cédula de identidad
- Fotocopia del título universitario
- Expediente académico
- Currículum vitae

Otra Información de interés:

Este programa integra entrenamiento en dirección y gestión de negocios, metodologías y guías de actuación y habilidades personales y de trabajo en equipo, proporcionando a los alumnos los conocimientos y habilidades necesarias para responder a los retos a los que se enfrentan diariamente los consultores de negocio. Algunos de estos retos son reingeniería de procesos, reorientación en procesos organizativos, búsqueda de nuevas áreas de operaciones, diseño de procesos y la implementación de estos procesos usando nuevas tecnologías de información, gestión del cambio. Además los introduce el ciclo del negocio de consultoría a través de la identificación de oportunidades potenciales, elaboración de propuestas, realización de proyectos, business cases y planes de implantación, evaluando los riesgos y calculando los parámetros económicos del proyecto.

Los graduados de este programa serán capaces de analizar, optimizar, supervisar y controlar los procesos y estructuras de la organización, al mismo tiempo que elaboran propuestas y entregables de proyecto de alto valor añadido.

Las empresas demandan profesionales con este perfil de forma creciente, existiendo además empresas cuyo cometido es precisamente proporcionar este tipo de actividad consultora a otras empresas, así como empresas de tecnología de información que necesitan de estos profesionales. EL MASTER EN CONSULTORIA DE NEGOCIO tiene un claro interés profesional por cuanto se trata de organizar y estructurar la formación en el área de consultoría de negocios según los parámetros de las empresas consultoras de reconocido prestigio.

<u>Videos relacionados</u>

-La empresa qué opina:

http://bcsn.es/?page_id=811

-Testimonios de antiguos alumnos:

http://bcsn.es/?page_id=813

Condiciones generales

La acción formativa cumple las siguientes condiciones generales: http://www.cfp.upv.es/cond_gen?5

Organizadores:

| | |
|--------------------------|--------------------------------------|
| Responsable de actividad | DIRECTOR CENTRO FORMACION PERMANENTE |
| Director académico | DIRECTOR CENTRO FORMACION PERMANENTE |
| Coordinador | EVA ORERO CASTELLÓ |
| Coordinador | MARTA MARTINEZ GARCIA |

Datos básicos:

| | |
|--------------------------------|---|
| Dirección web | www.cfp.upv.es |
| Correo electrónico | masterconsultoria@upv.es |
| Tipo de curso | MASTER |
| Estado | IMPARTIÉNDOSE |
| Duración en horas | 600 horas presenciales |
| Créditos ECTS | 60 |
| Información técnica docente | <p>Marta Martínez Teléfono: 96 387 78 47 masterconsultoria@upv.es</p> <p>Vicente Porcar RRHH BCSM Teléfono 620036588 contacto@bcsm.es</p> |
| Dónde y Cuándo: | |
| Dónde | VALÈNCIA |
| Horario | TARDE |
| Observaciones al horario | lunes tarde, martes tarde, miércoles tarde, jueves tarde, viernes tarde |
| Lugar de impartición | Aulas CFP 2.15 |
| Fecha Inicio | 24/09/18 |
| Fecha Fin | 15/12/19 La fecha límite para entrega de trabajos, realización de prácticas y otras actividades no lectivas será el 15/12/19 |
| Datos de matriculación: | |
| Matrícula desde | 13/09/18 |
| Inicio de preinscripción | 20/07/18 |
| Mínimo de alumnos | 11 |
| Máximo de alumnos | 30 |
| Precio | 9.200,00 euros |
| Observaciones al precio | <p>8.900€ Alumno UPV 8.900€ Alumni UPV PLUS 8.900€ Personal UPV 9.200€ Público en general</p> |

Profesorado:

ALBORS GARRIGOS, JOSE
 BOTTI NAVARRO, VICENTE JUAN
 BOZA GARCIA, ANDRES
 DEL VAL NOGUERA, ELENA
 DESPUJOL ZABALA, IGNACIO
 GARCÍA SABATER, JOSÉ PEDRO
 GARCÍA SABATER, JULIO JUAN
 LLORET ROMERO, MARÍA NURIA
 MAHEUT, JULIEN PHILIPPE DOMINIQUE
 MARÍN GARCÍA, JUAN ANTONIO
 MORANT MARTÍNEZ, OSCAR
 OLIVER MUNCHARAZ, JAVIER
 PEÓN CURRAS, MAYTE
 PORCAR DESCALS, VICENTE
 REQUENA SILLA, SALVADOR
 SÁNCHEZ GONZÁLEZ, FERMÍN
 SEGUÍ MAS, ELIES
 TAVERNER APARICIO, JOAQUIN JOSE
 VALLEJO BARCELO, JUAN
 VIVANCOS RUBIO, EMILIO
 YAGÜEZ RAMOS, JOAQUIN

Asignaturas del Curso:

| Asignatura | Tipo oferta | Nombre del Grupo | Previsto Inicio | Previsto Fin |
|---|-------------|------------------|-----------------|--------------|
| CLAVES ESTRATEGÍA EMPRESARIAL, MERCADOS Y CLIENTES | T | 18/19 | 24/09/18 | 28/09/18 |
| CADENA DE SUMINISTRO | T | 18/19 | 4/10/18 | 18/10/18 |
| TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN (TIC) | T | 18/19 | 16/10/18 | 23/10/18 |
| FINANZAS Y OTRAS ÁREAS CORPORATIVAS | T | 18/19 | 1/10/18 | 5/11/18 |
| RECURSOS HUMANOS | T | 18/19 | 23/10/18 | 9/11/18 |
| METODOLOGÍA DE TRANSFORMACIÓN DE NEGOCIO | T | 18/19 | 12/11/18 | 30/11/18 |
| DIRECCIÓN CONSULTORÍA Y GESTIÓN DEL CAMBIO | T | 18/19 | 3/12/18 | 7/12/18 |
| GESTIÓN DE PROYECTOS | T | 18/19 | 29/10/18 | 31/10/18 |
| ÁREA DE DIRECCIÓN GENERAL, VENTAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE | T | 18/19 | 13/12/18 | 19/12/18 |
| ÁREAS CORPORATIVAS | T | 18/19 | 13/12/18 | 21/12/18 |
| ÁREAS OPERATIVAS CADENA SUMINISTRO | T | 18/19 | 29/01/19 | 8/02/19 |

| | | | | |
|--|---|-------|----------|----------|
| PLAN DE IMPLANTACIÓN Y BUSINESS CASE | T | 18/19 | 7/01/19 | 16/01/19 |
| INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD, TRABAJO EN EQUIPO Y LIDERAZGO | T | 18/19 | 5/11/18 | 16/11/18 |
| CAPTACION Y ANALISIS DE INFORMACION WS ENTREVISTA TOOLS EXCEL ACCESS | T | 18/19 | 2/11/18 | 16/11/18 |
| COMUNICACIÓN, PRESENTACIONES EFICACES Y MARCA PERSONAL | T | 18/19 | 17/01/19 | 28/01/19 |
| MÓDULO: INTEGRACIÓN EN LOS PROYECTOS DE CONSULTORÍA Y DESARROLLO DE PRODUCTOS DE CONSULTORIA | T | 18/19 | 11/02/19 | 30/04/19 |
| TRABAJO FIN DE MÁSTER | T | 18/19 | 1/05/19 | 15/12/19 |
| PRÁCTICAS EN EMPRESA | O | 18/19 | 25/09/18 | 30/04/19 |

[O] Optativa [T] Troncal